

LEIDER
haben wir gerade
GESCHLOSSEN

Zusammen mit



Das Schild gibt es für interessierte Händler und Dienstleister. Weitere Infos finden Sie hier:

KREATIV DURCH DIE KRISE

Click & Collect

Scan & go

To go

Corona hinterlässt Spuren, nicht nur in Physis und Psyche der Menschen, sondern in sämtlichen Branchen hierzulande, in ganz Europa und, ja, weltweit. Mit Blick auf Deutschland kristallisieren sich in diesem volatilen Umfeld neue und gangbare Wege heraus, die sich möglicherweise in naher Zukunft nicht nur als Lösung in der Not, sondern auch als innovativ und richtungweisend herausstellen könnten.

Die Maßnahmen zur Eindämmung der Pandemie stellen den stationären und inhabergeführten Handel vor enorme Herausforderungen. Viele begreifen die Situation als Ansporn und entwickeln individuelle Geschäftsmodelle. Von der Anpassung der Produktpalette, To-go-Lösungen, Abhol- und Lieferservice bis hin zu Kaufberatung via Video-Call, Click & Collect und digitalen Angeboten — an Ideen mangelt es nicht. So wird 2020 und wohl auch weitestgehend 2021 nicht nur als komplett von Corona bestimmte Zeit in die Geschichtsbücher eingehen, sondern auch als die Zeit mit den ungewöhnlichsten Konzepten in Handel, Gastronomie sowie der Veranstaltungsbranche.

Die jährliche Informationsveranstaltung der Deutschen Kreditwirtschaft, DK Info, hat beispielsweise noch während des ersten Lockdowns 2020 ihr Format der neuen Situation angepasst. So wurde binnen weniger Wochen die bestehende Planung umgeworfen und die Veranstaltung 2020 kurzerhand online

umgesetzt. Ab Juni konnten Interessierte auf der neuen Plattform www.dkinfo-digital.de Expertengespräche zu wichtigen Themen rund um die Welt des Bezahlens verfolgen. Die Gastronomie ließ sich ebenfalls einiges einfallen. Wer wäre wohl früher auf die Idee gekommen, seine Weihnachtsgans bei seinem Lieblingslokal To-go zu bestellen?

Etliche Restaurants und Cafés bieten inzwischen ganzjährig ihre Speisen und Getränke zum Mitnehmen an. Neuer Trend: Das Sterne-Dinner im Wohnmobil. Geliefert wird direkt an die Wohnmobiltür — ganz stilecht auf feinstem Porzellan. Auch einige Einzelhändler zeigen sich erfinderisch und bieten Kaufberatung via Skype an. Der Verkauf erfolgt anschließend per Click & Collect. Viele dieser Lösungen erfordern auch beim Bezahlen ein Umdenken. Wichtige Voraussetzung für die meisten dieser „Corona-Konzepte“ ist ein schnelles und sicheres Zahlungssystem.





„Wir haben bereits 2019 unsere über 100 Filialen mit kontaktlosfähigen Terminals ausgestattet. Ohne die kontaktlose Option hätten wir keine Kartenzahlung eingeführt. Qualität und Service für unsere Kunden sind uns extrem wichtig. Kontaktlos ist einfach. Einfach ist bequem. Bequem findet jeder gut“,

so Andreas Bosse, Geschäftsführer der Stendaler Landbäckerei.

Besonders früh reagierten viele Bäckereien, die bis dahin häufig Bargeld präferierten, auf die neue Lage. Viele von ihnen entschieden sich für kartengestützte Zahlungssysteme wie beispielsweise das girocard-System. Die Stendaler Landbäckerei hat die Vorteile des girocard-Systems bereits vor Corona erkannt und sich frühzeitig auf die Wünsche ihrer Kunden eingestellt.

Inzwischen haben dies auch der Schuster um die Ecke und der kleine Blumenhändler häufig umgesetzt. Dank des schnellen und verlässlichen Supports der Terminal- und Netzanbieter geht die Umstellung auf das girocard-System zügig voran. Durch den zweiten Lockdown seit November mussten leider wieder viele Geschäfte schließen, somit stammt der neue Höchststand mit über 900.000 Bezahlterminals erstmals nicht aus dem gewöhnlich besonders transaktions- und umsatzstarken Dezember.

Handel rüstet digital auf

Viele bisherige Bargelddomänen wie die bereits genannten Bäckereien, aber auch Metzgereien, Imbissbuden, Fahrradwerkstätten und kleine Buchhandlungen oder Secondhandläden digitalisieren reihenweise ihre Kassensysteme und setzen dabei zunehmend auf das girocard-System. Terminalhersteller bestätigen eine wachsende Nachfrage und die Bereitschaft im Handel, auf die bargeldlose Zahlungsoption umzusteigen. Dabei sind die Umsätze oftmals klein, so dass der Kostenfaktor eine wichtige Rolle spielt.



Silvana Jahn, Geschäftsführerin Sales bei Paymentexperts, bestätigt:

„Gerade bei unseren Kunden aus der Bäckereibranche sind die Gesamtkosten ausschlaggebend für die Einführung von Kartenzahlung. Hier müssen gerade die Hausbanken in puncto Arbeitsposten noch ihre Hausaufgaben machen.“

Insbesondere auch handliche, nicht stationäre Terminals sind bei vielen Händlern gefragt, z.B. um bei Click & Collect den Bezahlvorgang an der Ladentür oder bei Lieferung am Hauseingang abwickeln zu können. REINER SCT bietet auf diese Anforderungen zugeschnittene Lösungen.

Als attraktive Alternative für Händler könnte sich das sogenannte virtuelle Produktregal eKiosk herausstellen. Dieses digitale Selbstbedienungsterminal ohne POS kann mit Angeboten wie Veranstaltungstickets, Apps, Spielen und Musik sowie mit Gutscheinkarten für den Einkauf im Onlineshop bestückt werden. FEIG ELECTRONIC liefert für das im Oktober 2020 gestartete Pilotprojekt der Volksbanken und Raiffeisenbanken „VR eKiosk“ das passende Bezahlterminal.



Dazu Andreas Staiger, Geschäftsführer bei REINER SCT:

„Um mit den Großen mithalten zu können, brauchen kleine Betriebe und Selbständige ein geeignetes Bezahlterminal, das Kosteneffizienz, niedrige Anschaffungskosten und Mobilität gleichermaßen bietet.“



Klaus Orthofer, Vice President of Sales ID & Payment bei FEIG ELECTRONIC:

„Gerade für kleine Händler bietet so ein virtuelles Produktregal interessante Vermarktungsmöglichkeiten auch außerhalb der Ladenöffnungszeiten. Dabei erfolgt der gesamte Prozess – angefangen bei der Produktauswahl über die Identitätsprüfung bis zur Zahlungsabwicklung – unbefriedigt, das heißt direkt und ohne Personal am Terminal.“

Kunden können so, wann immer sie wollen, in Ruhe ihr Produkt auswählen und bezahlen – auch hier wieder mit im Angebot: Deutschlands liebste Bezahlkarte, die girocard.

Während die einen auf neue Verkaufskonzepte bauen, fokussieren sich andere lieber auf einen vereinfachten, möglichst kontaktlosen Zahlungsablauf. Verifone hat im Corona-Jahr viele Einsteiger betreut und mit den für sie geeigneten Bezahlssystemen versorgt.



Michael Trinks, Country Manager bei Verifone Germany:

„Corona hat die Wahrnehmung von bargeldlosem Zahlen und vor allem kontaktlosem Zahlen komplett verändert – im positiven Sinne. Wir unterstützen unsere direkten und indirekten Handelskunden und Partner, die als Zahlungsabwickler agieren, mit passgenauen und hochperformanten Lösungen.“

PAYONE, Payment-Spezialist und Teil des europäischen Marktführers Worldline, hat eine komplett digitalisierte Terminallösung für Mobile Payment im Programm.



Björn Hoffmeyer, Chief Commercial Officer bei PAYONE:

„Damit Zahlungen per Smartphone auch ohne Kasse einfach, schnell und sicher erfolgen können, haben wir den Vertragsprozess für die Zahlungsakzeptanz komplett digitalisiert.“

Eine vielversprechende Akzeptanzlösung bietet auch die neue App Sparkasse POS (S-POS) der Sparkassen-Finanzgruppe. Sie ermöglicht Geschäftsleuten künftig Kartenzahlungen mit girocard und weiteren Zahlssystemen über ein Android-Smartphone abzuwickeln – und das ganz ohne zusätzliches Kartenlesegerät. Der Bezahlvorgang erfolgt durch einfaches Hinhalten der kontaktlosfähigen Bezahlkarte an die Rückseite des Händler-Smartphones, der Datenaustausch erfolgt mittels Nahfeldkommunikation (NFC). Die App erlaubt es Geschäftsleuten, Kartenzahlungen überall anzunehmen,

am Verkaufsstand, nach Reparaturarbeiten vor Ort beim Kunden oder am Ende eines Verkaufsgesprächs. Die Akzeptanzlösung Sparkasse POS wird von der S-Payment GmbH gemeinsam mit dem Netzbetreiber und Acquirer PAYONE GmbH bereitgestellt. Das dort integrierte digitale TOPP (digitales Terminal ohne PIN-Pad) basiert auf der von den Unternehmen CCV GmbH und Fintech RUBEAN AG gemeinsam entwickelten App PhonePOS (S-POS Plug-in). Diese wurde mithilfe der S-Payment und PAYONE um die girocard-Akzeptanz erweitert.



Dazu Günther Froschermeier, CTO der CCV:

„Erst kürzlich konnten wir für unsere PhonePOS-Lösung die Zertifizierung durch die Deutsche Kreditwirtschaft als digitales TOPP für die Verarbeitung der girocard kontaktlos erzielen. Damit steht nun auch kleinen Händlern mit geringerem Umsatz eine kostengünstige mobile Bezahlösung zur Verfügung.“

Die Möglichkeit, unmittelbar und kontaktlos zu bezahlen, bietet sich auch für Lieferservices aller Art an und könnte damit sogar ganz neue Geschäftsmodelle schaffen.

Insgesamt zeigt sich, dass Netzbetreiber und Terminalhersteller bereit sind, auf die besonderen Bedürfnisse des Handels auch in Ausnahmesituationen einzugehen und ihre Angebote an die speziellen Bedingungen anzupassen. Sicher ist, dass besonders innovative und von Kundenseite akzeptierte Handelskonzepte, unterstützt durch verlässliche bargeldlose und möglichst kontaktlose Bezahlssysteme, auch und gerade in einer Zukunft ohne Corona Bestand haben werden. ///

„Ein Jahr Corona“

Ein Kommentar des aktuellen Federführers der Deutschen Kreditwirtschaft
Mirko Torgren Oesau, DSGV:



2020 war eine große Herausforderung für alle Branchen. Für uns als Vertreter der Spitzenverbände der Deutschen Kreditwirtschaft (DK) hat die Arbeit vor allem inhaltlich ein neues Gewicht erhalten: Der lokale Handel wurde von der aktuellen Situation wirtschaftlich besonders hart getroffen. Dass wir diesen mit unseren Bezahlösungen zumindest ein Stück weit unterstützen können, hat uns einmal mehr motiviert. Gerade das Bezahlen sollte etwas sein, um das sich die Ladeninhaber sowie die Kunden nicht sorgen müssen. Die Vorteile der Kartenzahlung haben auf beiden Seiten überzeugt und aus Sicht der DK sind wir mit dem Ergebnis sehr zufrieden. Die Rekordwerte der girocard sprechen für sich. Mit über 900.000 gibt es so viele Terminals wie nie zuvor. Mehr als 5,5 Milliarden Transaktionen wurden 2020 getätigt – ein Plus von knapp einer Milliarde Transaktionen und ein Zuwachs von 22 Prozent. Und mittlerweile sind über 60 Prozent der Zahlungen kontaktlos. Hierzu zählt auch das Bezahlen mit dem Smartphone, das – nicht zuletzt unter Einfluss der Pandemie – weiter Fahrt aufnimmt. Die Sparkassen haben diesen Trend mit der Einbindung der girocard in Apple Pay weiter unterstützt. Die Konsumenten werden mit den modernen Bezahlösungen immer vertrauter, was in vielen Bereichen den Weg für Kartenzahlung ebnet: Nicht nur der lokale Handel, auch immer mehr Automatenbetreiber setzen auf Kartenzahlung und rüsten ihre Geräte mit dem Terminal ohne PIN-Pad (TOPP) aus. Dort kann kontaktlos mit Karte oder Smartphone bezahlt werden. Der Nutzen bargeldloser Bezahlmöglichkeiten für Handel und Verbraucher hat sich also weiter etabliert. Das Vertrauen fortlaufend zu stärken und die girocard für noch mehr Anwendungsgebiete attraktiv zu machen, wird auch in den kommenden Monaten unser oberstes Ziel sein. Auch wenn sich während der Pandemie vieles verändert hat und wir uns darauf freuen, hoffentlich bald wieder gewohnte Wege zu gehen: Das Bezahlen ist moderner geworden und bargeldloses Bezahlen wird in immer mehr Bereichen des Alltags normal. Und das ist eine gute Entwicklung für viele Geschäftsinhaber und ihre Kunden.